

Rapatriement de fonds

Une nouvelle amnistie fiscale peut apporter des millions dans les caisses de l'État. P. IV

Rétrocessions

Les «inducements» font désormais l'objet d'une politique d'encadrement. P. VII

Mon argent

Quels services sont attachés à quel type de gestion de patrimoine ? Mon Argent a passé au crible le marché du private banking en Belgique, dans le cadre d'un dossier pratique, pour vous aider à choisir en connaissance de cause le gestionnaire qui vous convient le mieux. Samedi dans Mon Argent, gratuit avec L'Écho.

DOSSIER PRO PRIVATE BANKING

169 milliards
d'euros

étaient gérés par des banquiers privés en 2009.

p1

Les portefeuilles de la clientèle belge sont composés en moyenne de

30 à 40%
en cash.

L'an dernier, la part de marché des fonds belges ayant investi de manière durable est passée de

6,5 à 7,6 milliards
d'euros.

p3



En Europe la richesse augmente chaque année de

4 à 6%

p6

20.000
euros maximum

d'indemnisation du fonds de protection si le produit financier a été vendu ou détourné de manière irrégulière.

De 50 à 200%

de l'impôt édulé et des intérêts de retard, c'est le montant de l'amende qui peut être infligée au détenteur d'argent noir.

p4

L'amnistie fiscale et les régularisations fiscales ont rapporté ensemble

643 millions
d'euros.

Hausse en trompe-l'œil pour le marché de la banque privée belge en 2009

L'an dernier, les encours sous gestion sont repartis à la hausse de 8 % mais les revenus n'ont pas progressé, selon le cabinet Roland Berger.

Après une baisse de 22 % en 2008, les encours sous gestion sont repartis à la hausse de 8 % en 2009 sur le marché belge de la banque privée pour atteindre 169 milliards d'euros, selon les chiffres du cabinet Roland Berger. «Il s'agit d'une hausse en trompe-l'œil. Les encours sous gestion ont certes progressé mais pas les revenus», indique toutefois Philippe Chassat, associé chez Roland Berger. «Aujourd'hui, la génération des revenus ne se fait pas sur le cœur de métier des banquiers privés. L'an dernier on peut considérer qu'ils ont fait de la banque de détail, et de la transformation en plaçant les liquidités de leurs clients sur le marché au moment où il y avait de vives tensions sur le marché interbancaire», épinglé le consultant.



Après une période de détente, les banques sont de nouveau frioleuses à se prêter de l'argent en raison du climat d'incertitude que fait peser la crise de la dette souveraine des États. «Malgré tout, il est devenu moins facile de gagner de l'argent sur l'interbancaire. Si les banquiers privés n'arrivent pas à

générer du revenu par la transformation ou en réallouant du cash vers des actifs plus risqués cela risque de poser problème pour couvrir leur base de coût», explique Philippe Chassat.

Les banquiers privés reviennent de loin. Fin 2008, ils ont dû encaisser la chute des indices boursiers dans le sillage de la faillite de Lehman Brothers. Ils ont aussi souffert des incertitudes qui ont mis en danger la survie de certains établissements financiers, et fait les frais d'une forte diversification des avoirs de leurs clients entre les différentes banques. Dans le même temps, les fonds se sont réorientés vers des actifs considérés comme sûrs: cash, or, emprunt d'État. La baisse de l'exposition aux actions a entraîné un recul des commissions perçues par les banquiers. «Les portefeuilles de la clientèle belge sont composés de 30 % à 40 % en cash en moyenne.

Cela signifie que 60 % à 70 % du portefeuille est faiblement générateur de marge», selon les données compilées par Roland Berger.

La gestion prudente de certains banquiers privés les a conduits à proposer par le passé beaucoup d'obligations d'État, et qui se re-

trouvent aujourd'hui dans les portefeuilles des clients. Ils ont aussi poussé sur les obligations corporate. «Il y a deux éléments potentiellement dommageables pour le client et les performances de son portefeuille: la dette corporate et le risque souverain. Les clients qui ont de la dette grecque sont condamnés à la porter à maturité sauf à subir une importante moins-value», juge Philippe Chassat.

TRAVAILLER SUR LA TARIFICATION

Selon le consultant, les banquiers privés sont au milieu du gué. Plus que jamais, ils doivent s'attaquer à leur base de coûts ce qu'ils ont commencé à faire mais pas suffisamment. Pour faire des économies, ils doivent travailler davantage sur la tarification: établir des modèles, mieux définir et mieux segmenter la clientèle en fonction de seuils

d'entrée. «Près de 35 % des clients sont encore en dessous des tickets d'entrée». L'ex-Fortis Banque racheté l'an dernier par BNP Paribas a choisi de redescendre son seuil d'entrée de gamme rebaptisé personal banking à 250.000 euros. Au-delà de 1 million, le client passe à la catégorie supérieure. «Il faut passer du marketing de la confiance à celui de la pertinence», résume Philippe Chassat.

Certes, les banquiers privés restent soumis à de nombreux défis, mais là Belgique demeure une «terre de private banking» grâce à une fiscalité très favorable au capital. La richesse financière détenue par chaque ménage belge s'élève à 70.000 euros en moyenne juste derrière la Grande-Bretagne (95.000), et devant l'Allemagne (55.000), et la France (47.000), selon le classement établi par Roland Berger. ■

Krystèle Tachdjian

Les banquiers privés reviennent de loin.

